

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Comprender los conceptos básicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para identificar factores componentes en un cierre efectivo
- Aprender acerca de herramientas útiles para crear relaciones con los clientes
- Estudiar estrategias avanzadas para manejar objeciones con éxito
- Utilizar datos relevantes para tomar decisiones informadas sobre el cierre

CONTENIDOS

El cierre de la venta

- El cierre de la venta
- Fases en el proceso de cierre de la venta
- Señales de compra
- Requerimientos
- Técnicas de cierre
- Recordatorio
- Después del cierre

